

Συνήθειες και λέξεις που πουλάνε. Προγραμματισμός με στόχο την επιτυχία.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Τρίτη 17 Μαρτίου

12:45, Προσέλευση, καφέs.

13:00-17:00, Σεμινάριο (4ωρο σεμινάριο, ακολουθεί θεματολόγιο)

Χώρος υλοποίησης, Κτήμα 28 <https://ktima28.gr>

17:00, Λήξη, Δείπνο εργασίας.

ΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε πωλητές που διεξάγουν συναλλαγές καθημερινά.

Σε υπεύθυνους πωλήσεων και επιχειρηματίες που συντονίζουν πωλητές καθημερινά.

1η εκπαιδευτική ώρα

1. Γιατί κάποιες επιχειρήσεις δεν είχαν ικανοποιητικές πωλήσεις τον Ιανουάριο του 2020; Πως ορισμένες επιχειρήσεις τα κατάφεραν πολύ καλά τον Ιανουάριο του 2020; Ποιες οι διαφορές των δύο κατηγοριών επιχειρήσεων σε επίπεδο αποτελεσματικότητας στις πωλήσεις και στη επικοινωνία που είχαν στους πελάτες τους;
2. Το πρώτο εξάμηνο του 2020 ως βάση αλλαγών στο day-to-day, κυνήγι πωλήσεων. Πως θα επιδιωχθεί η ομαλή μετάβαση σε νέες πρακτικές πωλήσεων;

Κωδικός 1^{ης} ώρας «νίκη σκαντζόχοιρου»

2η εκπαιδευτική ώρα

1. Ενέργειες που αφορούν τον κάθε μήνα πωλήσεων του 2020 ως ένα ειδικό και μεμονωμένο project. Ποιος ο ρόλος της προσωπικής και εταιρικής αναβλητικότητας στην λανθασμένη αποκωδικοποίηση προθέσεων πωλητών και πελατών;
2. Η νοοτροπία the power of now και πως δομείται ως βασικό χαρτί απέναντι στις πιέσεις του ανταγωνισμού και τις συγκυρίες της αγοράς το 2020;

Κωδικός 2^{ης} ώρας «σαγήνη αναβλητικότητας»

3η εκπαιδευτική ώρα

1. Από τι αποτελείται το μείγμα των τελικών πωλήσεων έκαστου μήνα του 2020; Ποια τα λάθος στοιχεία που οδηγούν σε μειωμένες πωλήσεις, ποια τα σωστά στοιχεία που δεν αξιοποιούνται επαρκώς για να δομήσουν ένα εντελώς διαφορετικό cocktail συναλλαγών στον μήνα που τρέχει;
2. Ποιες οι εξαιρετικά κακές τοποθετήσεις, αντιλήψεις, νοοτροπίες στις πωλήσεις, στο εσωτερικό περιβάλλον κάθε επιχείρησης, που την απομακρύνουν ακόμα περισσότερο από την επιτυχία που διακαώς επιθυμεί, αλλά ταυτόχρονα υπονομεύει, κατά τη διάρκεια του 2020;

Κωδικός 3^{ης} ώρας «ατρόμητος ρότορας»

4η εκπαιδευτική ώρα

1. Πως οι περίεργες δεξιότητες ομιλίας και ακρόασης και η ανυπαρξία προσωπικής και εταιρικής ευθύνης μπορούν να αντικατασταθούν από την προσωπική ποιότητα και τις καλοβαλμένες και στοχοποιημένες επαγγελματικές συμπεριφορές πωλήσεων.
2. Πως αναθεωρείται τόσο η ημερήσια διάταξη ενεργειών πωλήσεων, όσο και το μικροπλάνο εβδομάδας, έτσι ώστε να στήνεται έκαστος μήνας του 2020 ως ένα παραγωγικό project που αφορά κλεισμένες και εισπραγμένες συναλλαγές και όχι υποσχέσεις και προσδοκίες πωλητών και πελατών;

Κωδικός 4^{ης} ώρας «φουσκωμένο μπισκότο»

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

1. Επικοινωνήστε άμεσα μαζί μας στο τηλ. 210 7667288 για πληροφορίες και διευκρινίσεις.
2. Το κόστος ατομικής συμμετοχής είναι 78,88 ευρώ συν ΦΠΑ. Σε περίπτωση προπληρωμής παρέχεται έκπτωση 10% και το κόστος συμμετοχής διαμορφώνεται σε 70,99 ευρώ συν ΦΠΑ. Ποσό κατάθεσης 88,03 ευρώ.
3. Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327, IBAN: GR8501401460146002320011327, Δικαιούχος: Lean Management
4. Εισηγητής: Χρήστος Λάζαρης. Πουλάει ο ίδιος από το 1994 έως σήμερα έχοντας 2 πτυχία και 4 βιβλία στα οποία αποδίδει τα μυστικά των πωλήσεων. Ομιλίες του μπορείτε να ακούσετε στη ιστοσελίδα μας ή στο κανάλι μας στο youtube.
5. Το παρόν σεμινάριο μπορεί να γίνει και ως ενδοεπιχειρησιακό στην εταιρεία σας ανεξάρτητα αριθμού ατόμων.

Lean Management

6945718888, 2107667288

info@e-management.gr, info@seminars.gr

www.e-management.gr, www.seminars.gr

Υ.Γ. Υλοποιήσεις εκτός Αθηνών

Κυριακή 12 Απριλίου, 16:00-20:00, ΚΑΡΔΙΤΣΑ, Mouzaki Palace

Δευτέρα 13 Απριλίου, 14:00-18:00, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Grand Hotel Palace

Τρίτη 14 Απριλίου, 14:00-18:00, ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ, Nefeli Hotel

Τετάρτη 15 Απριλίου, 14:00-18:00, ΚΑΒΑΛΑ, Lucy Hotel